

CENTRE DE FORMATION

ensemble
SAINT-LUC
Les chemins de la réussite
Cambrai



Le centre de formation Saint Luc regroupe une UFA (Unité de Formation par Apprentissage) et une AREP (Centre de formation continue).

Il permet aux apprenants de tout âge et tout niveau de se former, de développer des compétences et de s'insérer de manière sereine dans la vie active.



TOUTES LES INFORMATIONS
SUR L'ENSEMBLE SAINT-LUC
DE LA 6^E AU BAC +5



ensemble
SAINT-LUC
Les chemins de la réussite
Cambrai

Bachelor

Responsable
en développement
commercial et marketing

.....

Alternance
2025-2026

ensemble
SAINT-LUC
Les chemins de la réussite
Cambrai



Le Responsable en développement commercial et marketing est un professionnel capable de participer au développement d'un produit ou d'une gamme de produits depuis la conception jusqu'à la commercialisation en intégrant les spécificités du marché concerné.

Vous êtes capable de :

- Réaliser les études de marchés et de comportement consommateur en exploitant les techniques marketing
- Participer à la définition de la stratégie marketing et assurer son déploiement
- Coordonner le travail d'équipe pour une unité ou un projet
- Assurer la mise en oeuvre de la stratégie de communication
- Contrôler la réalisation des objectifs de vente et veiller à accompagner ses équipes dans le développement de leurs compétences



DURÉE / LIEU DE FORMATION

De septembre à juin, 476 heures en centre
Lieu de formation : 31 Boulevard de la Liberté 59400 Cambrai – 03 27 82 28 28

PUBLIC VISÉ

Candidats âgés de 16 à 29 ans révolus.
Sans restriction d'âge dans le cas où le candidat est officiellement reconnu travailleur handicapé ou sportif de haut niveau, ou s'il envisage de créer ou reprendre une entreprise supposant l'obtention du diplôme.

PRÉREQUIS

Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (120 ECTS) ou Bac validé suivi de 5 ans d'expérience dans le domaine

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Information collective (si applicable), test d'entrée Écoris et entretien.
Délai d'admission : 15 jours à réception du dossier de candidature
« La date de début de la formation pratique chez l'employeur ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat. » (Article L.6222-12 du code du travail)

EFFECTIFS

Minimum 12 apprenants – Maximum 24 apprenants

ACCESSIBILITÉ

Afin de sécuriser le parcours des personnes en situation de handicap, nous mettons en œuvre les moyens d'adapter la prestation.

Service Handicap du CFA Jean Bosco : handicap@cfajeambosco.fr
Service Mobilité du CFA Jean Bosco : mobilite@cfajeambosco.fr

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Epreuves écrites : devoirs sur table surveillés, écrits, compte-rendu...
Epreuves orales : exposés, jeux de rôle, entretiens de simulation, ...
Mémoire professionnel

VALIDATION

Diplôme de niveau 6 porté ECORIS. Chaque bloc de compétences se valide de manière indépendante. Le candidat à la certification pourra selon ses résultats, valider un ou des blocs de compétences.

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37633/>

SUITE DE PARCOURS

RNCP37069 Manager en stratégie d'entreprise

DÉBOUCHÉS

Chargé de développement commercial, Chef de produits,
Gérant de société, Gestionnaire de clientèle, Responsable commercial,
Chargé de projet marketing et développement, Chef de projet marketing, Manager/Responsable de rayon.

PASSERELLES OU ÉQUIVALENCES

Pas de passerelle, ni équivalence

TARIFS

Coût de la formation : 5548€

Selon le décret n° 2019-956 du 13 septembre 2019 « fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage »

Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap).

Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé.

Article L.6211-1 :

« La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal. »

Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-6 du code du travail :

« Les personnes morales mentionnées à l'article L.6227-1 prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent (...) », à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n° 2020-786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise en œuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais de formation des apprentis employés par les collectivités territoriales et les établissements publics en relevant.

Important réseau d'entreprises partenaire

Existence d'un point écoute

Passage de l'Attestation Sécurité Routière sur demande

96,46% de nos entreprises partenaires ayant répondu à l'enquête sont satisfaites de la prestation du centre de formation.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

L'entretien d'entrée en formation servira de base pour proposer à chacun des apprenants des situations d'apprentissage qui leurs sont propres, en adéquation avec leur projet et leurs compétences.
L'apprenant bénéficie d'un accompagnement individualisé si nécessaire. La pédagogie différenciée est applicable à chaque instant.

OUTILS PÉDAGOGIQUES

Livrets d'apprentissage
Salles banalisées
Ordinateurs
Imprimantes / Scanners
Connexion internet



CONTENU PÉDAGOGIQUE

Élaborer une stratégie commerciale et marketing

Marketing opérationnel et stratégique
Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE)

Déployer une stratégie marketing omnicanale efficiente

Marketing digital
Communication stratégique
Communication commerciale

Optimiser la gestion financière et juridique des activités commerciales et marketing de l'entreprise

Gestion Financière et Culture Entrepreneuriale
Législation et Gestion des Ressources Humaines

Encadrer les équipes et animer l'activité commerciale

Management de l'équipe de vente
Recrutement de l'équipe de vente
Techniques de vente et digitalisation
Simulation de vente
Communication et management

Déployer l'offre commerciale sur un marché spécifique

Spécialité : Commerce européen

Mémoire professionnel (conduite de projet)

Anglais appliqué



Date de mise à jour : 06/01/2025



Plus d'informations sur : <https://www.saintluc-cambrai.com>